

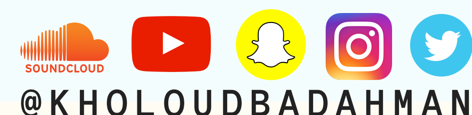


اظهر كالمحترفين

دليلك لتطوير عملك بـ أقل التكاليف الممكنة

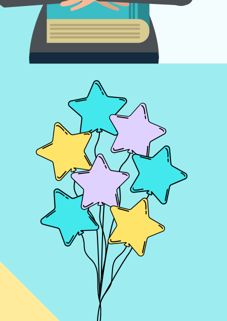
أدوات | تطبيقات | نصائح

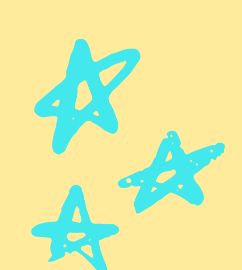




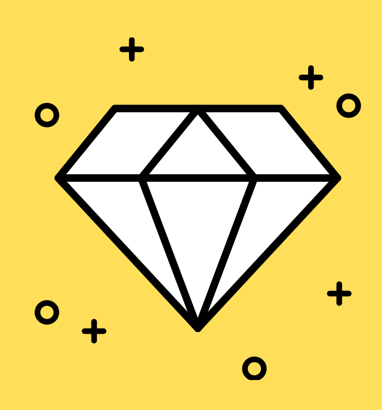
@KHOLOUDBADAHMAN

https://kbadahman.com/ | +966 54 0596 395





خلود بادحمان



الملف الشخصي

بكالوريوس علم النفس ، مدربة ومرشدة شخصية وكاتبة في مجال الوعي والبناء النفسي.

الإنجازات

- نشرت عدة مؤلفات في مجال الوعي وتطوير الذات.

- قدمت الكثير من المحاضرات والدورات والجلسات الإرشادية من عام ٢٠١٢ وحتى الآن وبالتعاون مع عدد من الجهات.

- ابتكرت عدد من البرامج والتمارين التي تساعد في تعزيز الوعي والبناء النفسي لدى الأفراد

خلود المدربة والمتحدثة :

من ٢٠١٢ عملت خلود كمدربة ومحاضرة لعدد كبير من الأفراد ، كما أنها صممت عدد من البرامج تهدف للمساعدة على التغيير والتطوير في الوعي والبناء النفسي.
تعاونت مع العديد من الجهات لتطرح برامجها وأفكارها الخاصة بالتنمية الذاتية كـ (مكتبة الملك فهد العامة، إذاعة جدة، برنامج متقن الخاص بشركة باسمح) وغيرها من الجهات.

خلود المرشدة الشخصية :

تستطيع خلود ـ وبناء على التغذية الراجعة التي تحصل عليها من المستفيدين ـ أن تلهمك وتحفزك وترتب أفكارك وأن تكتشف بسهولة مواطن الخلل التي تحتاج لترميم وإصلاح.

إنها تمتلك الخبرات العلمية والمهارات التي تؤهلها لأن تكون مرشدك الخاص الذي يساعدك في إيجاد الحلول وحدوث النقلة التي ترغب بها من خلال برامج ارشاد مقننة أو وفق ما ترغب به من تطوير شخصي.

خلود المؤلفة والكاتبة :

كتبت العديد من الكتب التي حققت نجاح باهر وتركت أصداء كبيرة في نفوس القراء. منها : (اكتشف شغفك،قفزة وعي، رحلة الغفران، معايير جديدة).
لمؤلفاتها القدرة على أن تأخذ القارئ لعالم التغيير الحقيقي عبر ملامسة عقله وقلبه.

للتواصل والتنسيق

Mobile: +966540596395
Email: kholoudbadahman1@gmail.com
https://kbadahman.com/
@kholoudbadahman
Address: Saudi Arabia - Jeddah

شكراً على اهتمامك ببرامج و خدمات **خلود بادحمان** ويسعدنا مساعدتك في اختيار أكثر البرامج ملائمة لاحتياجاتك والإجابة على استفساراتك حول البرامج التدريبية والإرشادية عبر قنوات التواصل الموجودة.



السلام عليكم ، أنا خلود وقد صممت هذا الملف ليساعدك على معرفة بعض الأدوات التي ستحدث فارقاً كبيراً وملحوظاً في عملك.

الحقيقة قضيت عدة سنوات لمعرفة هذه الأدوات والتي تخص كتابة المحتوى وعرضه وصياغة الإعلان والتصاميم وجمع البيانات والعملاء.
ولأني عانيت كثيراً في الحصول على المعلومات خلال رحلتي، أحببت أن أختصر هذه التجربة لك ولا أخفيك أن الوصول إليها كلفني أموال ووقت وجهد في القراءة والبحث والإلتحاق بعدة دورات. هذا ليس مجرد كلام ، إنما فعلاً عانيت كثيراً واستنزفت مالياً أيضاً.
هذا البرنامج موجه إليك إذا كنت متحدث، مدرب، محاضر، كوتش أو أي صانع محتوى ومقدم خدمة أو صاحب منتج وتريد الوصول إلى جمهورك.
حرصت في هذا الملف على جمع الآليات التقنية المهمة وأبجديات أساسية تفيدك للوصول للشريحة التي تريد استهدافها لمنتجك أو خدماتك.

هنا أدوات وتطبيقات ونصائح مهمة لـ:

- إعداد المحتوى.
- مهارات التصميم.
- صياغة الإعلان.
- التواجد على مواقع التواصل الاجتماعي.
- اعداد القوائم البريدية لاستقطاب العملاء.
- إعداد الاستمارات والنماذج.
- قنوات التواصل (الإيميل ، الواتس اب)
- المحاسبة.
- العرض والتقديم.

أريد أن أقدم لك المعلومة بطريقة سهلة وميسرة ومباشرة دون بحث متعب وألا أجعلك تنفق الكثير من الأموال كما فعلت أنا سابقاً، كما أني آمل أن يكون هذا الملف متميزاً في طريقة طرحه وعرضه وأن يصبح مرجعاً لكل ناجح يشق طريقه.

لا تظن أني أملك مهارات فذة في التعامل مع التقنية ولكن كل ما أود قوله لك هو أن الأمر بسيط وسهل وتعلمته بنفسي، ليس كما يظن البعض صعوبته واحتياجه لخبراء ومحترفين، فقط قليل من التركيز والاهتمام.

سأحاول عند كل محور أن أذكر كيف وصلت لهذه المعلومة وكم كلفتني من البحث والجهد والمال، وذلك كي لا تصبح المادة جامدة بعيدة عن التفاعلات الإنسانية.

أخيراً.. لا أحد منّا إلا وهو يبحث عن سر النجاح المتميز والإحترافية، ويتمنى لو أن وجد الوصفة السحرية والسرية الخاصة به، إلا أن الأمر ليس سراً وليس حكراً على أحد، فالنجاح فرصة متاحة للجميع بلا استثناء، فقط ارعه اهتمامك واعمل لأجله حتى تصل إليه.
الإحتراف يتطلب شجاعة وقوة وجرأة وشغف وإلتزام حتى الوصول، اعمل كالمحترفين ولا ترض إلا أن تكون الرقم الأول.



قيمتك الداخلية



إذا كنت تقدم خدمة وتعمل في مشروع فيجب أن تدرك قيمة ما تقدمه.
لن ينجح مشروع أنت لا تؤمن به في قرارة نفسك ، كلما زاد إيمانك بما تقدم زاد اقتناع الناس من حولك.
إذا كنت تقدم خدماتك على استحياء فهناك مشكلة كبيرة جداً ، وإذا كنت تبخس سعرك أو تقدم ما لديك مجاناً فهذه مشكلة أيضاً.
لابد أن توازي القيمة السعر الذي تضعه . فلا افراط ولا تفريط .

احترام قيمتك الداخلية يعني الثقة بضرورة ما تقدمه وفائدته وأن تؤمن به حق الإيمان.
احترام قيمتك يعني أن تحترم وقتك الذي تعمل به وتطلب المقابل الحقيقي لهذا الوقت.

انظر لداخلك ، لمعتقداتك المعيقة ، لأفكارك المقيدة ، لمشاعرك السلبية وقم بتغييرها وفق ما ترغب بالوصول له.



لن تصل للقمة وأنت لا تؤمن بما تقدم.
لن يزيد دخلك إذا لم تتجرأ على طرح أفكارك وتقدير جهدك ووقتك.
قم بعمل استراتيجية تشعر من حولك بادراكك لقيمتك وسأذكر لك قصتي في ذلك:
لم أعد اسمح للآخرين بتضييع وقتي بحجة نحتاج استشارتك فخصصت يوم محدد للاستشارات المجانية وترسل كسؤال على تطبيق التليقرام ثم تتم الإجابة عليها في قناتي الخاصة.

كنت أعاني أيضاً من اتصالات الفرق التطوعية والجمعيات دون احترام للترتيب المسبق والمواعيد المبكرة " ألو أستاذة خلود نحن فريق كذا وكذا ونبغاك تقدمي لنا برنامج تطوعي السبت القادم صباحا "
المشكلة بأني مع الوقت صرت أشعر بالضيق نتيجة عدم تقديرهم وصرت كأني بالنسبة لهم الحل للخروج من أي مأزق دون افتراض ارتباطها بمواعيد أخرى، كما أن (البلاش عادة لا يُقدّر)

كنت سابقاً أوافق ولكن بعد فترة أدركت أن احترام القيمة لا يكون بهذه الطريقة وأن هذا هدر للقيمة الداخلية وتضييع لها ولتخرج من مأزق تأنيب الضمير خصص ساعة تطوعية أسبوعية أو شهرية.

في حال اعتذارك لهم أخبرهم بأنك ترتب مواعيدك قبل ثلاثة أشهر مثلاً وأن ساعات التطوع محددة (والأمر ليس سبيل)
أو إليك هذا الحل أخبرهم أنه يمكنك المجيء ولكنك تقترح عليهم البحث عن رعاة أو داعمين ليدفعوا لك مقابل عملك أو يوميتك وهذه فكرة حسنة.

أيضاً من تقدير قيمتك أن تحدد ما تقدمه من خدمات بالضبط ، فمثلاً تتصل علي احدى المسؤولات " ألو خلود نبغاك تقدمي لنا دورة عن اختيار التخصص " ولو كنت مدربا لا تقبل وتقل هذه فرصة ، تقديراً لقيمتي أقول لهم بوضوح حقيقة أنا لا أقدم في هذا الموضوع ولكن يمكنني تقديم دورة في موضوع " اكتشاف الشغف " وهذا يساعدهم كثيراً في معرفة أنفسهم وتحديد تخصصاتهم بطريقة غير مباشرة.

(بتاع كله ليست من الاحترافية أبداً)

تقدير قيمتك الداخلية يظهر في تطوير طريقة
تعاملك مع العملاء ، ويستشعره الآخرون بشكل
كبير.
أنت من تحدد قيمتك ، اعمل كمحترف وستبدو
كذلك.

إذا كنت أنت شخصياً من يقدم الخدمة كالمدربين
والمحاضرين والمرشدين فانتبه وركز كثيراً.
لا يجب أن ترد عالجميع وفي أي وقت.

تخيل لو أنك أرسلت رسالة لـ اوبرا وينفري
أو لـ توني روبينز ، هل تتوقع أن يرد عليك شخصياً
أو فوراً ، هل تستطيع أن تلومه لعدم الرد !!

تصرف مثلهم ، أحل الأشخاص على الإيميل في حال
أرادوا التواصل معك لأن الإيميل في الغالب لا
يستخدمه إلا الجادون.
وإن لم يكن جاداً فلن تطول المحادثات كالواتساب
الذي هو أسهل وفي متناول الجميع.

موضوع القيمة الداخلية التي تشعر بها تجاه عملك
هو موضوع كبير وتستطيع أنت أن تضع الخطوط
العريضة لقيمتك وفق ما تراه.

البس كمحترف
تصرف كمحترف
تواصل مع الناس كمحترف
تحدث بثقة المحترف



في البداية يجب أن يكون لديك محتوى تقدمه للناس، هذا المحتوى قد يكون عبارة عن (معلومات أو بيانات) معلومات عن منتجك، الخدمات التي تقدمها، ...... وأي معلومة تقدمها للناس هي في الواقع محتوى.
قد يكون المحتوى نصي كالمقالات والأخبار والتغريدات، بصري كالصور، أو سمعي مثل البودكاست، أو وسائط متعددة كالفديو وغيره.
ما تقدمه في المنصات الاجتماعية هو محتوى يعبر عنك، سواء كان تغريدات أو صور أو فديوهات أو بودكاست أو مقالات وغيره.
المحتوى هو جزء كبير وفعال من عملية التسويق لذلك يقال " المحتوى هو الملك " ولو كان المحتوى الذي تقدمه سيء أو غير شيق وليس مبنياً بطريقة صحيحة فإنك ستفشل في استقطاب العملاء.

يجب أن تحتوي صفحاتك على محتوى دعائي يصف خدماتك ومنتجاتك ومحتوى قيمي تضيف فيه قيمة للمتابعين وقابل للمشاركة لأن الناس في الغالب لا تحب الدعاية.

الأسئلة الجوهرية هنا ...

ما المحتوى الذي تقدمه؟ هل تعد المحتوى بشكل صحيح؟ هل تملك خطة لطرح هذا المحتوى؟ هل أهدافك من كتابة المحتوى واضحة لك؟



اطرح هذه الأسئلة على طاولة النقاش مع نفسك وذلك ليكن لديك تصور ذهني واضح عما تطرح:

صف المحتوى الذي تقدمه هل هو نص أو صور أو بودكاست أو فديو ......

ما مجال المحتوى الذي تقدمه؟ هل هو في الصحة أو الصناعة أو التقنية أو التطوير الذاتي أو ماذا ؟

من الفئة المستهدفة أو لمن تقدم هذا المحتوى؟

أين تقدم هذا المحتوى؟ في مواقع التواصل أو التلفاز أو أين؟

هل هناك تفاعل على المحتوى الذي تقدمه؟ أم أنك تضعه فقط دون أي تفاعل؟

هل تخصص أيام محددة لتكتب ما المحتوى الذي ستضيفه هذا الأسبوع أو هذا الشهر؟ بمعنى آخر هل تملك خطة ؟

هل أهدافك واضحة من كتابة المحتوى؟
بمعنى هل تكتبه ليتعرفوا الناس على نشاطك، أو لاستقطاب عملاء يشترون منك أو لماذا ...

هل محتواك جذاب، أنيق، مفيد ....؟



نصائح لإعداد محتوى كالمحترفين

- حدد ما هو نوع المحتوى الذي تقدمه، وفي أي مجال ومن هم الفئة المستهدفة لأن اعداد محتوى للأطفال يختلف عن المراهقين أو البالغين وغيرهم من الفئات. كما يفضّل أن تدرس الخصائص النفسية للفئة التي تستهدفها لتفهم سلوكها وما الذي يجذبها ويحركها.
- احصي المواقع أو الأماكن التي ستقدم فيها محتواك بشكل جاد واختر المنصة الملائمة لك، فمثلا كنت أحرص على منصة سناب شات وبعد فترة اكتشفت أنها لا تضيف لي مثل تويتر وانستقرام فخففت من تعاملي معها وركزت على المنصة التي أملك بها حضوراً قوياً (استثمر نقاط قوتك بدلاً من الانشغال في تقوية نقاط ضعفك) أو احرص على وضع خطة تطويرية لكل منصة على حدا وذلك إن أحببت التواجد على كل المنصات ، عن نفسي لا أرغب باستخدام منصة لا تناسبني.
- احرص على تقديم محتوى مفيد للأشخاص، فلو كنت تملك ملف به معلومات وتريد بيعه، قدّم ١٠٪ من المعلومات مجاناً وذلك لاستقطاب العميل، بمعنى آخر لو كنت تبيع صينية بسبوسة فخصص ١٠٪ منها ليتذوق الزبائن.
- خصص مساحة للتفاعل بعد عرض المحتوى، فمثلاً اكتب شاركنا رأيك على هذا الرابط عند المشاركة أو إذا كنت تريد معرفة المزيد فسجل بياناتك على هذا الرابط والهدف أنك تحصل على بيانات العملاء المحتملين.
- اهتم بالكلمات المفتاحية التي يبحث عنها عملائك، أو التساؤلات التي تتبادر إلى أذهانهم ويبحثون عن إجابة لها، واجعل عنوان المحتوى شيق لقراءته ومن ثم الاهتمام بما تقدم.
- ادعم محتواك دائماً بالصور ذات الجودة والإحصائيات والبيانات أيضاً.
- احرص دائماً أن تمتلك المحتوى المميز في نوعه وطرحه.



ستجد أشخاص يقدمون لك دورات بالآلاف عن اعداد وصناعة المحتوى (إذا كنت لا تمتلك الميزانية المناسبة فتوقف عن فعل ذلك).
يوجد معلومات كثيرة جداً في العم قوقل يمكنك الإطلاع عليها والبحث، إن كانت لغتك الإنجليزية جيدة فتمام التمام وإن لم تكن كذلك فيوجد محتوى عربي يتحدث عن هذا الموضوع.
لا تقلق ستتعلم الكثير من البحث، وأيضاً راقب المحترفين وانظر كيف يكتبون وما طريقة تصميم الصور الخاصة بهم وما التعليق الذي يضعوه تحتها وقم بتقليدهم ومحاكاة طريقتهم.

دورك الآن

في صندوق البحث بقوقل أكتب: (اعداد المحتوى/ صناعة لمحتوى/ انتاج المحتوى/ ما هو المحتوى، التسويق بالمحتوى......)
ادرس موضوع اعداد المحتوى دراسة جيدة وخصص أسبوع كامل أو أكثر للقراءة فقط عن هذا الموضوع، فبناء عليه سيتحتم الكثير من النجاح والفشل.



تصميم المنتج أو الخدمة التي تقدمها

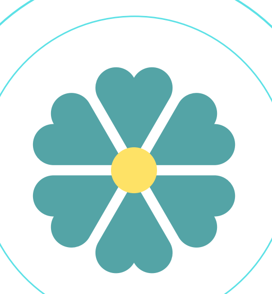
(اكتشف ما يريده العملاء ثم قدمه لهم)

في البداية لابد أن تعرف أن للمنتجات ٣ أنواع :
- مادية ملموسة: تستطيع تملكها كالملابس والأجهزة وغيرها.
- خدمات: كالتعليم والسفر عبر الخطوط الجوية والانترنت وغيرها.
- أفكار: وهذا المنتج قلة من الناس الذين يبيعونه.

أصعب مرحلة هي تصميم المنتج، لذلك سأعطيك بعض اللمحات التي تساعدك في ابتكار منتجك أو الخدمة التي تقدمها.

- ما المشكلة التي يحلها المنتج ؟
- كيف يحل المنتج هذه المشكلة ؟
- ما المشاعر التي تريد ايصالها للعميل من خلال المنتج ؟
- ما هي نتائج استخدام المنتج ؟
- ماذا لو قابلت العميل بعد ثلاث سنوات مثلاً ؟
- كيف يتم تسليم المنتج ؟
- هل سيكون ملموس أو إلكتروني ؟
- ما هي محتوياته ؟
- لو كان لدى العميل زسئلة أين يتوجه ؟
- كيف يتم استلام قيمة المنتج ؟

كيف نعمل موائمة بين العملاء والمنتج ؟



اكتب قصة المنتج من أول الطلب وحتى الوصول والاستخدام

اكتب مشاعر العميل وكافة التفاصيل

رسم المنتج وتخيل شكله وكافة تفاصيله سيساعدك كثيراً في عملية التصميم.

تعرف على عملائك
(الفئة المستهدفة)

يجب أن تعرف عملائك وتصمم العميل الذي تريده، من الصعب أن تنجح وأن لا تستهدف فئة بعينها، استعن بهذه الأسئلة لاكتشاف فئتك المستهدفة.

- من هم هؤلاء العملاء ؟
- أين هي وظائفهم ؟
- كم دخلهم ؟
- أين يعيشون ؟
- كيف هي طريقة حياتهم ؟
- ما الأماكن التي يرتادونها ؟
- أين يتواجدوا في الحقيقة ومواقع التواصل ؟
- ما نوع المحتوى الذي يحبون مشاهدته ؟
- كيف أصنع محتوى ويوميات تناسبهم ؟
- ما هي احتياجاتهم وكيف ألبيها ؟
- ما هي لغتهم أو لهجتهم أو أسلوب كلامهم لأحاكيه ؟

دورك الآن

أن تجيب على هذه الأسئلة وتطرح غيرها بما يناسب عملك الخاص ، بهدف الوصول لوصف للعملاء وبالتالي فهمهم واستقطابهم. حدد ما الذي تود بالضبط سماعه من عملائك بعد استخدامهم منتجك.
أكتب أسماء افتراضية وعباراتهم بعد العمل معك
مثلاً " نورا : برنامج غيّر حياتي للأفضل " " مها : عمري ما تخيلت إني أتجاوز هذه المشكلة " .....
هذه الطريقة ستساعدك لرسم خط واضح لعملك والنتيجة التي ترغب الوصول إليها.
ابحث عن مصطلح niche matketing وذلك لتحديد الفئة المستهدفة.



سأحكي لك قصة...
كنت أعتقد أن التصميم فقط يقوم به الأشخاص المختصون، في البداية كنت أستعين ببعض الصديقات للتصميم لي بمبالغ رمزية ولكنها كانت تهز ميزانيتي كمبتدئة.
وبعد سنوات مع الصديقات والتطبيقات قررت أن أنهي معاناتي مع التصميم لآخذ دورة عن تصميم الموشن جرافيكس وأدرس فيها برامج مثل الافترافيكت والإليستريتر وكلفتني هذه الدورة ٧٥٠ ريال
إلا أني بعد فترة من بدئها شعرت بالملل وعدم قدرتي على فهم الموضوع بشكل جيد ولكني تعلمت أشياء بسيطة.
ولك أن ترى تكلفة تحميل البرامج أيضا، فشهريا سيتم دفع ١٥٠ ريال ليظل اشتراكي بلا فائدة تُذكر.
يظن البعض أني أجلس على كنز ضخم لأشترك في الدورات وأشتري البرامج إلا أنني أفعل ذلك فقط لتحسين عملي وتطويره وثلاثة أرباع الدخل يذهب في سبيل التجارب الممتعة لي طبعاً.
أذكر مرة صممت شعار كلفني ٥ آلاف ريال، كنت أظنه سيكون احترافياً ولكنه للأسف لم يكن كذلك.
لا تظنني ساذجة على العكس تماماً إلا أن الجهل في هذه الأمور ورغبتك بالكمال والتطوير دائماً يقودك للحماس بشكل مبالغ فيه.
لماذا أخبرك بهذا كله!
ببساطة لأعطيك خلاصة التجربة وإلى أين تتوجه.

أخيراً اكتشفت موقع خمسات https://khamsat.com/
وهو موقع يوفر لك الكثير من الخدمات التي تحتاجها في عملك بمبالغ معقولة ولكن الجودة لا تحالفك دائماً، إلا أنه مفيد لك وقد تكون محظوظاً إذا اخترت مقدم الخدمة بشكل جيد.



لتصميم الشعار الخاص بك

يجب أن تكون لديك فكرة واضحة عما تريده في الشعار،
لا تذهب للمصمم ليفكر بالنيابة عنك.
كيف تحصل على فكرة جيدة لشعارك؟

يمكنك الدخول لهذه المواقع وتأخذ أفكار من عدة شعارات لتجمعها مع بعضها كفكرة واحدة.
احرص على اختيار الألوان المناسبة لك والتي توافق الهوية البصرية التي تريد أن تصنعها.

https://logo.designcrowd.ae/
https://www.brandcrowd.com/maker
https://logotournament.com/
https://www.designevo.com/create/logos/tournament.html

خذ الأفكار من هنا أو اشتري التصميم من الموقع.
إذا كنت لا تجيد الإنجليزية فبالتأني والتروي ستكتشف أنك قادر على الترجمة والفهم. أو تستطيع جمع الأفكار ثم التوجه لموقع خمسات وطلب شعار بسعر معقول لا يتجاوز مئة أو مئتين ريال.
ضع في بالك أن الشعار الخاص بك سيكون مرحلة مؤقتة ولن يكون للأبد معك، جميع الشركات طورت في شعاراتها فلا تقلق سوف تتطور مع الوقت.

لتصميم صور المحتوى الخاصة بك

تحتاج أحيانا لعمل صور عليها عباراتك لتضعها في الانستقرام أو في موقعك الشخصي، لا تقلق بخصوص أسعار المصممين، إليك هذا الموقع
/https://www.canva.com
الخدمات المجانية فيه تفي بالغرض وإذا أردت استخدام بقية المميزات فالرسوم ما يقارب ٥٠٠ ريال سنوياً جيدة مقارنة برسوم التصميم.
اهتم بمقاسات الصور وأن يكون النص داخل الصورة لا يتجاوز أكثر من ٢٠٪ من الصورة.

من الضروري أن تعرف أن الجوال الذي بين يديك يستطيع أن يعطيك جودة عالية في التصوير، ولا بأس أن تستثمر في كاميرا احترافية إن كنت تستطيع فعل ذلك بأريحية.

أريدك أن تتذكر فقط أن دروس التصوير بالجوال أو الكاميرا موجودة في اليوتيوب وتستطيع تعلمها مجاناً فقط بقليل من التركيز والجدية.

تذكر .. إذا كنت تريد فأنت تستطيع :)



الهوية البصرية

ماذا نقصد بـ الهوية البصرية ؟ نقصد بها الشكل الذي تختاره لنفسك ، بمعنى آخر كيف تظهر.
ما هي الألوان التي تستخدمها ، نوع الخط الذي تستخدمه ، الكلمات التي تُعرف بها ، أسلوبك في الكلام عامي أو فصيح أو غيره ، شخصيتك جادة أو مرحة ، الرموز والكثير من التفضيلات التي تستخدمها.
لكي تنجح وتظهر كالمحترفين لا بد من اختيار هويتك وشكلك الذي تريد أن يميزك به الجمهور بمجرد النظرة الأولى.
فعلى سبيل المثال مجرد أن يلمح صورة صممتها فهو يعرف مباشرة أن هذه الصورة تخصك، الألوان تذكره بك وكل شيء.

- اختر ألوان محددة.
- استخدم خطوط تميزك ولا يكون عددها أكثر من خطين.
- حدد الشخصية التي تريد أن تظهر بها (الجاد، المرح ، الناصح ، الملهم ، حلال المشاكل ....).
- اختر كذلك طريقة الكلام والأسلوب.
- اختر أيضاً حالة مشاعرية يرغب بها الجمهور كالفرح أو التفاؤل أو الطاقة والتحفيز وغيرها.

إذا نجحت باختراع هويتك الخاصة بك فأنت تقوي الرابط الذي بينك وبين جمهورك بشكل جيد.

ما المواقع التي تحتاجها لصناعة الهوية البصرية

برنامج التصميم	spark.adobe.com
موقع الصور المجانية	unsplash.com
الألوان	colothunt.co
الأيقونات	flaticon.com
الخطوط	arbfonts.com

دورك الآن

ابدأ في عمل شعار خاص بك ويعبر عنك وبخلق حالة خاصة أو هوية تحبها ويحبها جمهورك أيضا.

أخبرهم من أنت واكتب تعريف خاص بك أو بخدماتك والرسالة التي تقدمها، يحتوي هذا التعريف على (اسمك ، انجازاتك ، مع من تعمل ، المجال الذي تعمل به الصور التي ترغب أن يأخذوها الناس عنك ، روابط تساعد على معرفتك أكثر ، قنوات التواصل ، الخدمات التي تقدمها .....)

استفد من المحترفين وقم بمحاكاة أساليبهم وطرقهم.

اعرض عملك على أشخاص لا يجاملونك ، أو انظر بعين العميل وقيّم ما استطعت.

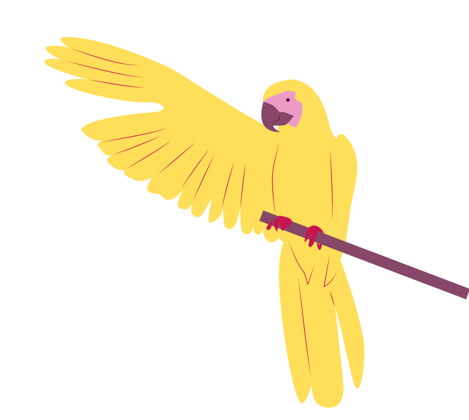
صياغة الإعلان والمحتوى

هل تعلم ؟
هل تعلم أن هناك أشخاص مكلفون فقط بصياغة الإعلانات وإعادة صياغة المحتوى نفسه ليظهر بشكل مشوق؟
هل تعلم ؟
هل تعلم أنك تحتاج لمساعدين يقومون بعمل ذلك لك؟
هل تعلم ؟
هل تعلم أن .... هههههه

هذه ليست مزحة ، ولكني أتذكر كيف كنت منبهرة بهذه المعلومة حين حصلت عليها في جلسات كوتشينج لتطوير عملي وقد كلفتني مبلغ أكثر من ١٥ ألف ريال !!

لا أمزح أبداً هذا الموضوع حقيقي جداً.
دعني أخبرك ما فائدة الإستعانة بأشخاص خبراء في الصياغة.
الفائدة تكمن في أن الإعلان حين يصوغه الخبراء فهم يعرفون كيف يتم استقطاب العملاء وجذبهم من خلال العبارات.

تختلف الصياغة باختلاف الفئة المستهدفة ، إذا أردت معرفة الشخص الخبير من غيرة فانظر هل سيسألك عن الفئة المستهدفة !



أين أجد خبراء الصياغة؟

إليك هذه المواقع التي من الممكن أن تستفيد منها بأسعار معقولة وذلك لصياغة مقالاتك واعلاناتك بالعربية أو الإنجليزية.

- http://www.commanine.com/ar/lpage/
- https://www.associates.sa/
- https://ureed.com/
- https://fiverr.com
- https://www.upwork.com/

تستطيع أيضاً محاكاة الخبراء والتعلم من خلال اعلاناتهم ، لديّ مذكرة أسجل فيها العبارات التسويقية المباشرة وغير المباشرة التي أقرأها في الإعلانات أو الكتب أو أسمعها ثم فيما بعد أستخدمها في خطاباتي أو اعلاناتي.

مواقع لتصميم الاعلانات

https://khamsat.com
https://www.canva.com/
https://www.behance.net/

دورك الآن

قم بكتابة الإعلان أو أي محتوى ثم ابحث عن خبير في الصياغة ليساعدك في كتابته بأسلوب جذاب.
يمكنك أيضاً كتابة تعريف عن نفسك أو خدماتك ثم تطلب من الخبير أن يعيد صياغته ، ذلك يساعدك في اظهار نفسك بطريقة جيدة.



كيف تبدو كالمحترفين في تطبيقات التواصل الإجتماعي

في كل منصة اجتماعية يتوقع الناس منك شيئاً مختلفاً ، بالنسبة لي مثلاً يتوقع الجمهور مني في سناب شات أن أشاركهم بيومياتي وأسلوب حياتي ، في تويتر يتوقعون مني معلومات في مجالي تقدم لهم ببساطة على هيئة (threads) سلسلة من التغريدات، في انستقرام يريدون منشورات محددة الفكرة وشيقة وفي اليوتيوب يريدون محتوى أكثر تخصص وعمق.

قس ذلك على عملك الخاص ومجالك واسأل نفسك ماذا يتوقع الناس أن أقدم لهم في هذه المنصة.

لتبدو كالمحترفين:

- لابد أن يكون الحساب مسجلاً باسمك ، مثال ‎@KholoudBadahman .
- قم بتوحيد عناوين الحسابات في انستقرام وتويتر وسناب شات وغيرها ، فلو بحثت عني في أي تطبيق ستجد نفس مسمى حسابي.
- اهتم بشعارك أن يكون عالي الجودة وأيضاً الهوية البصرية الخاصة بك كما تحدثنا عنها مسبقاً.
- أكتب في الـ Bio تعريفاً محدداً عنك يصف من أنت وماذا تقدم بالضبط.
- انتظم في نشر المحتوى ولا تكتب يوم ثم تغيب أسبوع، فالناس لا تتابع صفحات فارغة.
- اعمل علاقات طيبة مع الأشخاص في مجالك وبادلهم المتابعة والتعليقات.

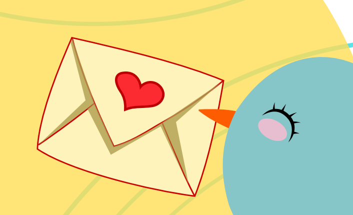
- اكتب في مجالك فقط ولا تدخل في خلافات أو هاشتاقات لا تخدم عملك.
- ضع معلومات حقيقية عنك ، اسمك ، مكان اقامتك ، رابط موقعك الشخصي ، انجازاتك ، طرق التواصل معك.
- تفاعل مع متابعيك ومع تغريدات المشاهير الذين هم في مجالك.
- اهتم بمقاسات الصور والمنظر الجمالي لحسابك.
- هناك أداة لترتيب محتوى المواقع الإجتماعية ، تستطيع وضع جميع التغريدات مثلاً والمنشورات في الأسبوع ثم تجدولها من خلاله . هذه الأداة هي **hootsuite.com** كما يوجد تطبيق للجوال يريحك العمل من خلاله.

دورك الآن

نظف حساباتك من أي تغريدة شخصية أو صورة لا تصب في مجالك ، كذلك اختار من تتابعهم بعناية.
استعد لأن تكون محترفاً.

تعلم كيف تروج لمنشوراتك في انستقرام وابحث في قوقل واليوتيوب عن دروس في (إنشاء حملة ترويجية عبر الانستقرام) الأمر بسيط للغاية وطبقته بمفردي. تحتاج ذلك فعلاً إذا كنت تعمل في نشاط تجاري لأن الانستقرام لا يُظهر منشوراتك في الصفحة العامة لأكثر من ٥٪ من متابعيك أما البقية فيجب عليهم دخول صفحتك ولن تظهر لهم.

تعرف أيضا على فترات نشاط متابعيك واستثمر التحليل الذي يوفره الانستقرام وتويتر مجاناً واعرف متى تغرد أو تنشر صورة أو فديو.



تصميم موقعك الخاص

صممت عدد من المواقع وفي كل مرة كنت أفشل وأتحمل تكاليف كثيرة ، أول موقع صممته كلفني ٢٠٠٠ ريال لكني لم أعرف كيف أديره وثاني موقع كلفني ٧٠٠٠ ريال وللأسف المصممين الذين تعاملت معهم لم يكونوا أمناء فضلاً عن أني لم أعرف كيف أتعامل مع الموقع ولم يعطوني أهم المعلومات الخاصة به كشركة الاستضافة وغيرها.

يجب أن تعرف أنك تستطيع عمل موقع بسيط بنفسك فقط بامتلاكك ماستر كارد أو فيزا للدفع ولن يكلفك الأمر أكثر من ٣٠٠ ريال.

امتلاكك لموقع شخصي يجعلك تعمل كالمحترفين ، تضع في الموقع تدويناتك ، صور منتجاتك ، خدماتك أو ببساطة تعرف فيه عن نفسك وماذا تقدم.

إذا كانت لديك منتجات وتريد بيعها لا تتكلف بعمل تطبيق أو موقع يمكنك الإشتراك في تطبيق (سلة) واضافة منتجاتك فقط بكل بساطة حتى المنتجات الرقمية أيضاً.

أما إذا كنت تقدم جلسات ارشادية وكورسات فانصحك بعمل موقع بسيط جداً.

مواقع لتصمم موقعك الرسمي من الصفر:

تستطيع اختيار القالب squarespace.com
سهل الإستخدام weebly.com
مميزات عديدة wix.com
مدونة ممتازة wordpress.com
جيد للتجارة الإلكترونية magento.com



نصائح عامة:

- اعتمد على البساطة ، لا تفكر في تصميم موقع به أفكار متعددة واحترافية ، كلما كان الموقع بسيطاً كلما كان أسهل في التعامل معه.
- إذا أردت أن تتعامل مع مصممين يمكنك الاستعانة بموقع خمسات
https://khamsat.com/
- اهتم بحفظ جميع معلومات الموقع كبيانات شراء الدومين وحسابك في موقع الاستضافة ، ووقت تجديدها وبيانات لوحة التحكم وغيرها.
- اختر الدومين نفس اسم حساباتك في مواقع التواصل الاجتماعي.

دورك الآن

شاهد فديوهات عن تصميم المواقع وحاول فهم الأمور قدر الإمكان ، كي لا يستغل جهلك البعض :(
اعمل ما تستطيع بنفسك وإن لم تستطع استعن بمصمم بشرط أن تكون على دراية بكل خطوة يفعلها.

إذا كنت ستتعامل مع مصمم عن بعد فاستخدم برنامج **TeamViewer** هذا البرنامج يمكّن المصمم من العمل على شاشتك ومشاهدته.
اطلب منه أن يفتح ملف وورد وأن يسجل جميع البيانات التي تتطلبها مواقع الاستضافة وشراء الدومين وغيرها.

كن معه خطوة بخطوة ولا تتجاهل هذه النقطة بالذات وإلا ستكلفك الكثير.



القوائم البريدية ونماذج قوقل

سنوات وأنا أسأل وابحث كيف أعمل قائمة بريدية، لكن المشكلة كانت بأني لم أكن أعرف اسمها (القوائم البريدية) فكنت أقول لدي قائمة من الإيميلات كيف أستفيد منها وأشرح ثم أشرح ثم أشرح ولا أحد يفهمني. حقاً مشكلة إذا كنت لا تعرف مسميات الأشياء أو ربما كانت المشكلة أني لم أسأل من لديهم المعرفة الحقة.

وفي يوم من الأيام وبعد عناء طويل اكتشفت موقع **Mailchimp** بالصدفة من صديقة تعرفت عليها في تويتر وشجعتني على عمل الكثير والكثير، كانت كلمتها المفضلة " بسيطة ".

يرتكز عمل موقع Mailchimp على قاعدة البيانات التي لديك (الإيميلات) ، ابدأ بعمل نموذج قوقل كاستمارة تستقطب فيها العملاء.

أخبر الناس على موقعك أو حساباتك بأنه إذا أردت أن تستفيد من الكورس المجاني لموضوع كذا وكذا فقم بتعبئة هذا النموذج. (الناس تحب المجان)

هذا ما يسمى التسويق بالمحتوى ، أنت تمتلك الآن مجموعة من الفرص ، أن تريهم ما لديك وأن تجمع بيانات المهتمين كعملاء محتملين وأن تتواصل معهم من فترة لأخرى دون أن تشعرهم بأنك تريد منهم الشراء .



دورك الآن

- صمم محتوى مجاني تستطيع استقطاب الناس من خلاله ، اهتم بهذا المحتوى واجعله شيقاً وجذاباً (محتوى صوتي ، فديو ، ملفات وورد ، رسائل أسبوعية) المهم أن يكون شيء من جنس الخدمات التي تقدمها.
- صمم نموذج قوقل (استمارة) إذا كنت لا تعرف فهناك دروس كثيرة في اليوتيوب تستطيع من خلالها التعلم منها ، اهتم بجمع الإيميلات إذا كنت تريد مراسلتهم عبرها ، وكذلك الأعمار والوظيفة والمنطقة التي يعيشون بها لأنك ستستطيع تحليل عملائك من خلال هذه البيانات.
- انشر رابط الاستمارة وأخبرهم ذا كنت تود الحصول على هذه الخدمة أو المحتوى فقم بتعبئة النموذج.
- وبعد أن تجمع العدد المناسب ممن يعبؤون الاستمارة قم بالدخول إلى mailchimp واربط حسابك مع قوقل درايف الخاص بك (يمكنك حفظ ملفاتك المهمة في قوقل درايف ، تعلم الكثير عنه).
- قم بتحميل هذا البيانات على الموقع.
- ابدأ بعمل قالب للإيميل الذي تود ارساله أسبوعيا أو شهريا حسبما تريد. (الموقع بسيط وتعلمته بنفسي)
- تستطيع عمل الكثير بالتجربة والمحاولة والبحث بقوقل.



تواصل مع عملائك كالمحترفين

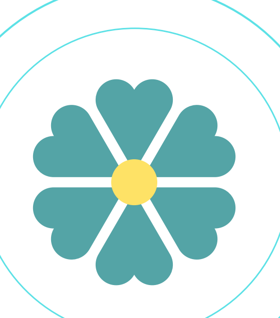
في بداياتك ستكون مضطراً بأن تتواصل مع الناس بنفسك ، وهذا شيء جيد لأنه سيكسبك الخبرة في التعامل مع العملاء وخدمتهم.
إلا أنه مع الوقت سيزداد عدد عملائك وكي يزداد أكثر وأكثر يجب أن تتواصل معهم كالمحترفين.

- حدد بالضبط ما هي قنوات التواصل التي ستتواصل فيها مع العملاء (ايميل ، واتساب ، تليقرام ، اتصال هاتفي ....)

- حوّل الواتساب إلى واتساب بزنس وقيّد ساعات العمل وضع الرد الآلي خارج ساعات العمل ورسالة الترحيب أيضاً.

- لا ترد في أي وقت ولا ترسل رسائل في أي وقت ، فقط في ساعات العمل الرسمي.

- إذا كنت لا تستطيع تعيين سكرتير خاص بك ، يمكنك طلب المساعدة من بعض الأشخاص كعمل جزئي أو أن تفهم عملائك على الواتساب أن من يتواصل معهم السكرتير وذلك لكي لا تقع أحيانا في حرج وقت التعاملات المالية.
من هذا الموقع تستطيع طلب مساعدون بشكل مؤقت وبمبالغ متوسطة https://www.associates.sa



- اهتم بأسلوب الرد وتعامل كالمحترفين.

- اهتم بالإيميل وضع قالب موحد لإيميلاتك يحتوي آخر الإيميل على خدماتك وطرق التواصل معك ، واحرص أن يكون الإيميل باسمك الشخصي.

- لا تستخدم رقمك الشخصي كرقم للعمل اطلاقاً.

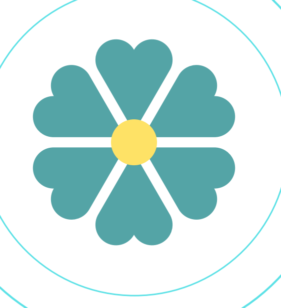
- رد على عملائك بتأني وروية ولا تستعجل الرد.

- اصنع صفحة في موقعك للاستفسارات الشائعة أو ملف خاص ترسله للعميل يحتوى على كل التفاصيل التي يريدها والأسعار وطريقة التوصيل وغيرها من المعلومات.

- لا ترسل رسائل عشوائية لكل من لديك في قائمة الاتصال بمعنى آخر لا تصبح مزعج.

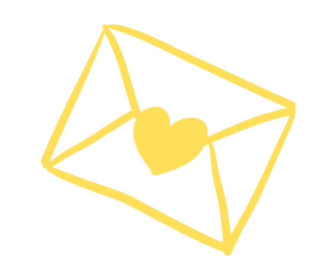
كيف أرد كمحترف حين يقول لي أحد العملاء السعر غالي ؟

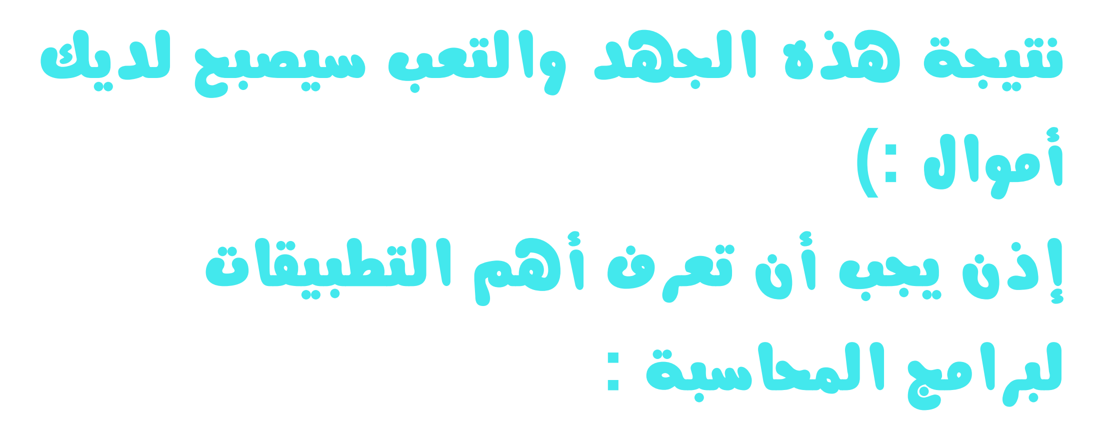
حين يخبرك العميل أن السعر غالٍ فهناك ثلاث احتمالات:
إما أنه لا يملك المال أو لا يقدرٍ الجهد والخدمة أو أن خدمتك فعلاً لا تليق بالسعر.



ما الحل ؟

الحل تجهيز روابط فديوهات أو ملفات مجانية بها جزء من الخدمات التي ستقدمها ويستطيع الإستفادة منها مجانا. في كل محتوى خصص جزء لعرضه للناس مجاناً هل تتذكر صينية البسبوسة التي تحدثنا عنها في أول الملف!





نتيجة هذه الجهد والتعب سيصبح لديك أموال :)
إذن يجب أن تعرف أهم التطبيقات لبرامج المحاسبة :

لا تهمل تعلم برنامج الإكسل ، هناك دروس كثيرة على اليوتيوب.

- Quickbooks

الأكثر استخداماً وشيوعاً

- Dafater

موقع عربي

- Freshbook

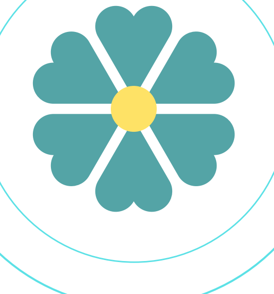
سهل الإستخدام به خاصية المحادثة بين فريق العمل وقراءة التقارير

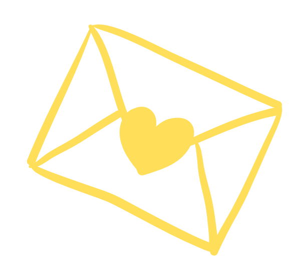
- Zipbook

يرسل فواتير لعملائك ويستطيعون العملاء التقييم من خلاله.

- Zoho

برنامج سهل وبسيط وفيه ميزة تعريب الفواتير.







مهارات العرض والتقديم

لماذا نتحدث عن مهارات العرض والتقديم؟ لأن المتحدثون يفوزون دائماً.
قد تكون فكرت بيوم ما أن تقوم بتنظيم سيمنار أو ويبنار ترويجي، ببساطة لديك محتوى جيد وخدمات رائعة إلا أنك لا تجيد تقديمه وعرضه وهذه مشكلة، ولأنه من المؤكد ستتاح لك فرصة للحديث عما لديك من أفكار أو منتجات أو خدمات.
فإما أن تقوي مهارات العرض والتقديم أو تكلف شخص صاحب مهارة ليقوم بها.
الآن .. أنت تملك محتوى ولكن لا تملك الآلية الصحيحة لترتيبه أو اظهاره بشكل مناسب.
لديك كم هائل من المعلومات والبيانات، إلا أن مهارات العرض والتقديم هي التي ستساعدك.

ملاحظة
بالنسبة للويبنار يمكنك عمله على منصات مختلفة من أبسطها ZOOM ، كما أن هذه المنصة تستخدم للاجتماعات أو تقديم الاستشارات والإشاد عن بُعد.



اعداد العرض

١- افهم الجمهور الذي تحدثه: نوعية عملهم، الجنس، هل هو جمهور جديد أم يعرفك ودرجة اهتمامهم بموضوعك فلو كانوا مهتمين فتوسع في العرض ولو كانوا غير ذلك فقم باعطائهم المختصر عنك وعن محتواك.

٢- أكتب أهداف العرض وقسمها لقسمين: أهداف شخصية وأهداف معلنة.
الأهداف الشخصية تختلف باختلاف الجمهور كأن مثلاً تعرفهم بنفسك أو منتجك وتسوق له بطريقة غير مباشرة والأهداف المعلنة هي توعيتهم أو امتاعهم وغيرها.

٣- جهز مقدمة مناسبة لما ستعرضه لأن ٦٠٪ من الانطباع يتكون في المقدمة.

(Gloss Model)

- اسأل نفسك ما الذي سأفعله لجذب الجمهور.

Get Attention

- اربط المقدمة باحتياجاتهم.

Link With Their Needs

- قل لهم الأهداف أو ما سيحصلون عليه.

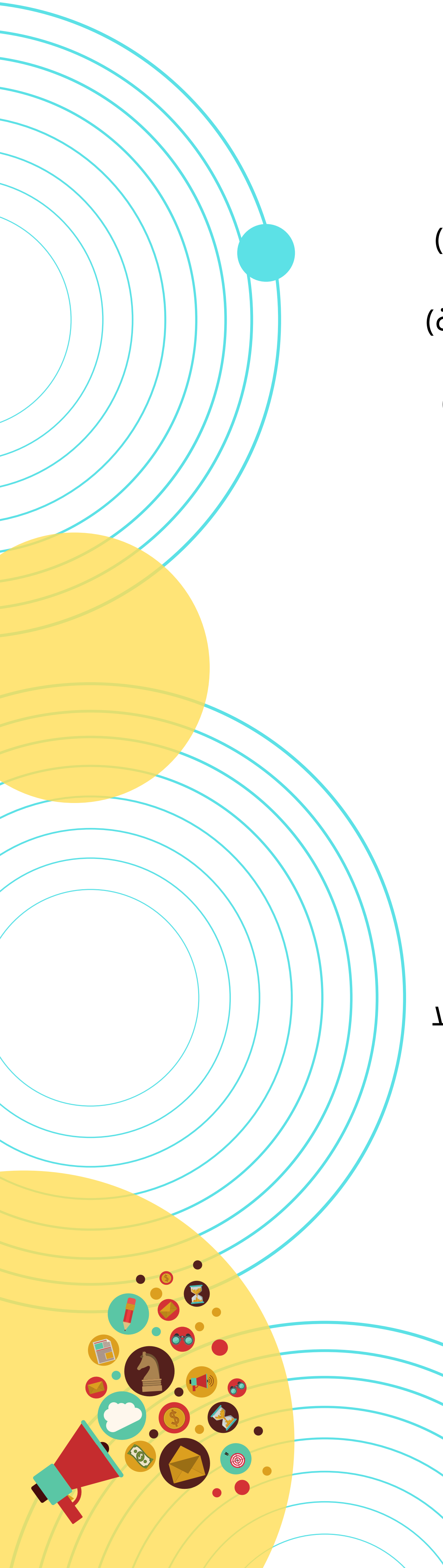
Outcomes

- قل لهم عن ماذا ستحدثهم (هيكل الحديث).

Structure Of Session

- حفزهم بقصص لأشخاص أو قصص لك أو دراسات أو خبر.

Stimulate Participants



٤- عند تحضير المحتوى قسمه لثلاث أقسام:

- محتوى لطيف لو عرفه الجمهور. (ضرورة ضعيفة)
nice to know
- محتوى يجب أن يعرفه الجمهور. (ضرورة متوسطة)
should know
- محتوى يلزم أن يعرفه الجمهور. (ضرورة قصوى)
must know

٥- عند تقديم المحتوى:
(EASE Model)
- اشرح بوضوح. **Explanation**
- قدم نشاط لو كان جمهور صغير وتجاوز عن ذلك في الخطابات الرسمية. **Activity**
- لخص أفكارك بين كل جزء وجزء ولا تنتقل بدون تلخيص. Summary
- استخدم أمثلة. **Example**

٦- اعداد الخاتمة:
(OFF Model)

- لا تنتقل للختام بدون فتح مجال للاستفسارات ولا تنسى تحديد وقت للأسئلة.
Open Questions
- راجع كل ما تطرقت له بكلمات مختصرة.
Feedback On Content
- اختم بقصة أو دراسة علمية أو استشهادات لها علاقة بالمحتوى الذي عرضته (اللقطة الأخيرة).
Final Shot



اعداد شرائح العرض (slides)

لا يحتاج الأمر لتذهب لمختص في عمل العروض التقديمية، https://pngtree.com/
يمكنك تحميل الصور والخلفيات مجاناً
صورتين يوميا مجاناً، افتح ملف واجمع كل يوم مما يناسب المحتوى الذي تقدمه.

١- حضر الأدوات قبل العرض التقديمي وحبذا لو كانت ملموسة ومرئية ومسموعة فهي ستزيد من ثقة الناس بما تقدمه، ولو كانت لديك أدوات للتوزيع فوزع كل أداة في الوقت المناسب من العرض.

٢- هناك عروض تعليمية (إذا كنت تريد تعليم الناس أو شرح منتج) وعروض مبهرة (إذا كنت ستعرض إنجازات أو لمجموعة مستثمرين).

٣- هناك ٣ شرائح رئيسية:
- شريحة المقدمة وتحتوي على العنوان والشعارات وصورة معبرة واسم المتحدث أو الشركة.
- شرائح فواصل الأجزاء وتحتوي على محاور الجزء القادم وصورة معبرة ورقم الجزء.
- شرائح المحتوى وهي الأكثر.

صفات كتابة المحتوى بالشريحة

- لا تكتب كل شيء وأكتب المحتوى على هيئة نقاط.
- أخرج النقاط سطر سطر.
- كل سطر يحتوي ٥ كلمات ولا تزيد عن خمسة أسطر (قاعدة ٥ في ٥)
- الكتابة باللون الداكن والخلفية باللون الفاتح.
- لا تكتب في الجزء الأسفل.
- لا تكتب فوق الصور.
- قم بإدارة الشرائح بنفسك عبر جهاز التحكم عن بعد.
- ٣٠٪ من الشريحة يجب أن يكون فارغاً.

قوانين وضع الصور بالشريحة:

- الصور تكون ثابتة وليست متحركة.
- الصور تكون ملونة.
- الصور تكون معبرة عن الموضوع.
- لا تشر للصور كثيراً.

لكي تقيم عرضك من حيث الألوان وحجم الخط افتح الشاشة وابعد ٣ أمتار وانظر هل هو واضح أو لا.



مهارات التقديم

مهارات الوقوف والحركة:

- قف منتصباً وليس مائلاً.
- اقترب من الجمهور وقت التمارين ومشاركة الرأي وابتعد عنهم حين تقديم المحتوى.
- تجنب الوقوف الراقص.
- تجنب حركة الأسد في قفصه.
- امشي خطوة وقف.
- تجنب الحركات البهلوانية (تحريك الخاتم، القلم، الريموت.....)
- توقف عن حركة الجزار باليد.
- تجنب الإشارة باصبع الاتهام.

مهارات لغة الجسد:

- انتبه لإيماءات الوجه.
- تواصل بالعين.
- كن طبيعياً.
- ركز على حركات اليدين ولا تضعها في جيبك.
- اهتم بمظهرك دون اسراف فالجمهور يقيّم كل شيء.



مهارات نبرة الصوت:

- التلوين الصوتي مهم جدا، لا تتحدث بنبرة واحدة.
- ما يعرفه الجمهور اسرده سريعاً وما لا يعرفه قله ببطء.
- اهتم بقانون الوقفات: كلما طالت الوقفة زاد اهتمام المتلقي بما ستقوله بعدها، إذا قلت شيء مؤثر اسمح بالتأثير أن يصل من خلال الوقفة، إذا أردت أن تنتقل لموضوع آخر فاستخدم الوقفات.

مهارات التعامل مع الكلمات:

- استخدم كلمات بسيطة وغير معقدة.
- اكتشف اللازمة الكلامية أو الإيمائية أو الحركية التي لديك وتوقف عنها (اللازمة كلمة تكررها أو حركة كوضع اليد في الجيب أو ايماءة بوجهك أو يدك تكررها بكثرة وبلا تحكم)

تذكر..

إذا كنت خائف من مواجهة الجمهور والحديث أمامهم فذلك لأنك لم تتدرب.
تحدث أمام المرآة، أمام أهلك وأصدقائك وتدرب ما استطعت.
تخيل أنك تقف أمام جمهور ومارس الخيال دائماً.
إذا توترت فخذ نفس عميق.
الجمهور يريدك أن تنجح، غالباً لا أحد يريد الوقوف مكانك.



أود أن أخبرك ...

لأحصل على هذه المعلومات دفعت بلا مبالغة أكثر من ٢٠ ألف ريال مفرقة بين دورات وكتب ومع كبار المحاضرين وحصلت أيضاً على الكثير من الشهادات ولكن بعد وقت اكتشفت أن السر يكمن في التدريب والممارسة ومراقبة كبار الخطباء والمحاضرين سواء على أرض الواقع أو في اليوتيوب والتعلم بمحاكاتهم وتقييم أدائك في كل مرة.
إذا توفرت لك أب فرصة للحديث أمام الناس فلا تمانع وتقدم، فهذه فرصة مجانية أتيحت لك وأما المعلومات فموجودة في عمو قوقل.

دورك الآن

في صندوق البحث بقوقل أكتب: (مهارات الإلقاء والخطابة/ مهارات التقديم/ مهارات الإقناع/ كيف أعمل عرض تقديم ناجح ......)
ادرس موضوع العرض والتقديم دراسة جيدة وخصص أسبوع كامل أو أكثر للقراءة فقط عن هذا الموضوع، فبناء عليه سيتحتم الكثير من النجاح والفشل.
وابدأ بالتدريب والممارسة في كل وقت.

كيف تعرف أنك تحدثت عن منتجك أو نفسك ببراعة ؟
" حين تسمع " كيف اشتريه أو كيف نتعاون مع بعض لو سمعت " ممتاز وحلو " بدون تفاعلات أخرى فهناك مشكلة.





صممت هذا الملف بكل الحب والتقدير ورغبة في المساعدة والإثراء ، وضعت فيه جهد كبير والخلاصة التي خرجت منها بعد صرف الكثير من الوقت والمال.

حين تقرأ " دورك الآن " أرجوك خذ الأمر على محمل الجد واذهب لتبحث ، لا عذر لك الآن.
أنت تملك الكثير من المعرفة وهناك أشخاص يودون الإجابة عليك ، لا تقلق اطرح سؤالك للمختصين ولكن اطرحه بشكل محدد واضح.

هذا العلم متقدم ويتطور بشكل سريع ، كن على إطلاع بآخر مستجداته ، فما هذه إلا مفاتيح تعينك على البحث.

لا تتوقف ولا تيأس وكن على معرفة بآخر مستجدات التقنية وتصرف كما يتصرف المحترفون.

توصيات :

إن كانت اللغة الإنجليزية عائق أمامك فاليوتيوب مليء بالمقاطع الكثيرة التي يمكنك ترجمتها عبر خاصية autogenerated.
خصص مساحة من وقتك لتعلم الإنجليزية.
كل شيء تريده موجود بالمجان أو بأسعار معقولة ، لا تبالغ.
قم بتعريف الناس بك ، وثق مما تفعله وتقدمه ولو كان في نظرك بسيطاً جداً.
هناك شخص في هذا الكون يحتاج ما تقدمه ، ثق بذلك.
لا تقس نجاحاتك بنجاحات غيرك.
استمتع أو اترك العمل وابق عادياً.



